

**LAPORAN
PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT**

**PELATIHAN DAN PENDAMPINGAN PEMASARAN ONLINE
DENGAN MEMANFAATKAN MARKET PLACE DAN
STRATEGI MENINGKATKAN PENJUALAN DI MASA
PANDEMI COVID 19 DI SMK IPIEMS SURABAYA**



Pelaksana :

Dr. Hendri Soekotjo, S.E., M.M	NIDN : 0713126301
Krido Eko Cahyono, S.E., M.M.	NIDN : 0729118703
Novianto Eko Nugroho, S.E., M.PSDM	NIDN : 0711118506
Okto Aditya Suryawirawan, S.M., MSM	NIDN : 0710108701
Dimas Nur Kholifah	NPM : 1710110791
Amirotul Hidayati	NPM : 1810111182

**LEMBAGA PENELITIAN PENGABDIAN KEPADA MASYARAKAT
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA
STIESIA SURABAYA
JANUARI 2021**

HALAMAN PENGESAHAN

Judul : Pelatihan Pemasaran Online Dengan Memanfaatkan Market Place dan Strategi Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya

Ketua Pelaksana

- Nama : Dr. Hendri Soekotjo, S.E., M.M
- Pangkat/ Golongan : Lektor Kepala / VI b

Anggota Kelompok :

- Nama Anggota I Krido Eko Cahyono, S.E., M.M
- Nama Anggota II Novianto Eko Nugroho, S.E., M.PSDM
- Nama Anggota III Okto Aditya Suryawirawan, S.M., M.S.M.
- Nama Anggota IV : Dimas Nur Kholifah
- Nama Anggota V : Amirotul Hidayati

Lokasi Pengabdian : SMK IPIEMS Surabaya

Mitra Program :

- Wilayah Mitra : Kecamatan Sukolilo, Kota Surabaya
(Desa/Kecamatan)

Luaran yang Dihasilkan : Laporan Kegiatan dan Publikasi Jurnal

Waktu Pelaksanaan : 14 September 2020 - 14 Januari 2021


Biaya Total : Rp 5.000.000

- Internal STIESIA : Rp 5.000.000
- Sumber Lain : -

Diterima dan Disetujui Oleh
Ketua LP2M

Dr. Mar Saily, M.Si
NIDN. 0714126203

Surabaya, 15 Januari 2021
Ketua Pelaksana


Dr. Hendri Soekotjo, S.E., M.M
NIDN. 0713126301

Ketua STIESIA

Dr. Nur Fadrih Asvik, SE, M.Si, Ak, CA
NIDN.0730117301

DAFTAR ISI

Cover	
Lembar Pengesahan	i
Daftar Isi	ii
Abstrak	1
1. Pendahuluan	1
2. Tujuan dan Manfaat Kegiatan.....	2
3. Metode pelaksanaan	3
4. Hasil dan Pembahasan	4
5. Simpulan	5
6. Rekomendasi	6
7. Ucapan Terima Kasih	7
Lampiran	
• Surat Tugas	
• Foto Kegiatan	
• Daftar Hadir Kegiatan	
• Materi Kegiatan	
• Sertifikat Kegiatan	

Pelatihan dan Pendampingan Pemasaran Online Dengan Memanfaatkan Market Place dan Strategi Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya

Abstrak

Dampak pandemi virus corona (covid-19) sangat terasa disegala sendi kehidupan masyarakat khususnya didunia bisnis dan perekonomian UKM. Dalam waktu yang cukup singkat, strategi pemasaran pun berubah terlebih ketika diberlakukan *social distancing* dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB), pemasar harus putar otak untuk bisa memasarkan produk atau jasa mereka ke konsumen sebagai strategi bertahan di tengah pandemi virus corona. Para pelaku bisnis mengoptimalkan pemasaran *online* sebagai sarana komunikasi dengan target konsumennya.

Tujuan dari dilakukannya Kegiatan Pengabdian Masyarakat melalui Pelatihan Pemasaran *Online* Dengan Memanfaatkan *Market Place* dan Strategi Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya adalah memberikan wawasan akan pentingnya melakukan pemasaran *online* dengan memanfaatkan *market place* dan strategi meningkatkan penjualan di masa pandemi covid 19. Selain tim dosen dari STIESIA selaku pelaksana kegiatan pengabdian masyarakat ini, pelatihan yang dilakukan juga melibatkan mitra yaitu PT. *Shopee* Indonesia.

Hasil yang diperoleh dari kegiatan pelatihan ini adalah peningkatan pemahaman mitra terhadap pemasaran *online* dengan memanfaatkan *market place* dan strategi meningkatkan penjualan, dalam rangka meningkatkan omset penjualan yang dihasilkan.

1. PENDAHULUAN

Dampak pandemi virus corona (Covid-19) sangat terasa di dunia bisnis dan ekonomi. Dalam waktu yang cukup singkat, pola pemasaran pun berubah terlebih ketika diberlakukan social distancing dan Pembatasan Sosial Berskala Besar (PSBB). Pemasar harus putar otak untuk bisa memasarkan produk atau jasa mereka ke konsumen, sebagai strategi bertahan di tengah pandemi virus corona. Para pelaku bisnis mengoptimalkan pemasaran online sebagai sarana komunikasi dengan target konsumennya.

Perkembangan internet dan perkembangan teknologi gadget yang cukup pesat telah merevolusi proses jual beli akhir-akhir ini. Dikarenakan kondisi jalan yang semakin macet, dan kesibukan orang-orang dalam bekerja sehingga fenomena jual beli melalui toko online menjadi semakin marak. Melihat paradigma tersebut, maka kemampuan membuat toko online akan menjadi nilai tambah bagi setiap orang yang ingin memulai usaha tapi belum bisa memiliki toko secara fisik. Disamping itu, kemampuan membuat toko online itu dapat menjadi modal untuk ditawarkan kepada pemilik toko fisik agar bisa juga memanfaatkan toko online untuk meningkatkan pangsa pasar mereka. STIESIA Surabaya melalui kegiatan pengabdian masyarakat memberikan Penyuluhan Teknologi Informasi, Internet dan Pelatihan Aplikasi Komputer bagi siswa-siswi SMK IPIEMS Surabaya.

Materi pelatihan yang diberikan adalah tentang pemanfaatan Market Place Online untuk media pemasaran secara online. Dengan diadakannya pelatihan ini, diharapkan para siswa-siswi SMK IPIEMS Surabaya memiliki antusias yang cukup tinggi dan memiliki keterampilan dan wawasan dalam memanfaatkan media pemasaran online serta memiliki minat untuk mulai berwirausaha. Lebih jauh para siswa-siswi ini bisa menjual keterampilannya kepada orang-orang yang ingin memulai usaha secara online. Kemampuan yang diperoleh oleh siswa ini dirasakan sangat bermanfaat. Selain itu kegiatan pengabdian masyarakat ini dapat menjadi salah satu media promosi akan Kampus STIESIA Surabaya, sehingga bagi lulusan SMK IPIEMS Surabaya dapat studi lanjut ke jenjang D3 atau S1 di STIESIA Surabaya.

2. TUJUAN DAN MANFAAT KEGIATAN ABDIMAS

Tujuan dari dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat terhadap siswa pada SMK IPIEMS Surabaya ini adalah sebagai berikut :

1. Memberikan pelatihan kepada siswa SMK IPIEMS Surabaya terkait pentingnya pemasaran *online* dengan memanfaatkan *market place* dimasa pandemi covid 19.

2. Memberikan pelatihan kepada siswa SMK IPIEMS Surabaya terkait pentingnya strategi meningkatkan penjualan dimasa pandemi covid 19.

Sedangkan, manfaat dari dilakukannya kegiatan pengabdian masyarakat terhadap terhadap siswa pada SMK IPIEMS Surabaya ini adalah sebagai berikut :

1. Para siswa SMK IPIEMS Surabaya memahami bagaimana melakukan pemasaran online dengan memanfaatkan market place dimasa pandemi covid 19.
2. Para siswa SMK IPIEMS Surabaya memahami bagaimana cara meningkatkan penjualan dimasa pandemi covid 19.

3. METODE PELAKSANAAN

Program ini dilaksanakan pada bulan September hingga November 2020. Mitra dalam program ini adalah siswa kelas XI pada SMK IPIEMS Surabaya. Tidak hanya itu, program ini juga bekerja sama dengan pihak perusahaan *market place* dari PT. *Shopee* Indonesia sebagai mitra, untuk membantu keberlangsungan kegiatan pengabdian masyarakat ini. Tahapan utama dari kemitraan masyarakat ini adalah kegiatan pelatihan terkait pemasaran *online* dengan memanfaatkan *market place*. Pelatihan dilakukan dalam bentuk ceramah, diskusi dan praktek.

Selain itu untuk mendukung kegiatan ini, mitra diberikan materi mengenai pemasaran *online* dengan memanfaatkan *market place*. Mitra diberikan wawasan mengenai betapa bermanfaatnya melakukan pemasaran *online* dengan memanfaatkan *market place*. Mitra juga diberikan pendampingan secara singkat mengenai bagaimana melakukan pemasaran *online* dengan memanfaatkan *market place* untuk meningkatkan penjualan dan omset yang mereka terima. Sebelum dilakukannya pelatihan, siswa kelas XI pada SMK IPIEMS Surabaya sama sekali tidak pernah melakukan baik kegiatan pemasaran *online* dengan memanfaatkan *market place* sehingga kegiatan pengabdian masyarakat ini akan sangat bermanfaat bagi mereka.

Terdapat juga sesi diskusi dan pendampingan praktek secara langsung, dimana mitra dapat melayangkan pertanyaan terkait dengan materi yang telah disampaikan sehingga mampu meningkatkan omset penjualan mereka di masa yang akan datang serta mengaplikasi *market place* yang telah dibuat.

4. HASIL DAN PEMBAHASAN

Pelaksanaan kegiatan pengabdian kepada masyarakat pada Mitra SMK IPIEMS Surabaya ini bertujuan untuk memberikan kesadaran akan pentingnya melakukan pemasaran *online* dengan memanfaatkan *market place* dan strategi meningkatkan penjualan

dimasa pandemi covid 19. Kegiatan ini dilaksanakan dan dijadwalkan dalam tiga tahapan yaitu :

1. Tahap I merupakan survey awal terhadap kondisi dan kebutuhan terkini dari Mitra SMK IPIEMS Surabaya. Pada tahapan ini, diperoleh informasi mengenai kondisi dan kebutuhan dari siswa kelas XI pada Mitra SMK IPIEMS Surabaya saat ini, yang masih terbatas pada pemasaran secara tradisional dan sama sekali belum melakukan pemasaran online memanfaatkan *market place* dan berpikir bagaimana meningkatkan penjualan.
2. Tahap II merupakan kegiatan pelatihan dari tim dosen STIESIA Surabaya terkait materi pemasaran online memanfaatkan *market place* dan strategi meningkatkan penjualan. Pada tahapan ini, pelatihan diberikan secara online menggunakan alat bantu aplikasi *Google Meet*.
3. Tahap III merupakan kegiatan pendampingan melalui *whatsapp group* dalam praktek pengaplikasian *market place Shopee* mulai pembuatan toko online *market place* dengan *account seller*, mendesain toko, *upload* produk atau barang dagangan, *setting* ekspedisi pengiriman barang, *setting* promo produk, *setting* konten perangkat pemasaran produk.

Kegiatan pelatihan pemasaran online memanfaatkan *market place* dan strategi meningkatkan penjualan dilakukan selama satu hari secara online menggunakan aplikasi *Google Meet*. Kegiatan ini dihadiri oleh beberapa pemateri dari Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya.

Kegiatan diawali dengan Tahap I yaitu survey awal oleh perwakilan tim dosen STIESIA Surabaya untuk mendapatkan informasi kondisi terkini dan mengidentifikasi kebutuhan pelatihan dari siswa/i dan kegiatan diskusi tentang penjadwalan hari yang sesuai untuk dilakukan pelaksanaan kegiatan pelatihan pada Tahap II dan Pendampingan pada Tahap III. Pada tahapan ini, ditemukan bahwa selama ini, sebenarnya pengetahuan tentang pemasaran produk sudah baik, namun memang dengan adanya tambahan wawasan pemasaran *Online* memanfaatkan *market place* dan strategi peningkatan penjualan diharapkan para siswa/i SMK IPIEMS memiliki keinginan untuk memiliki usaha toko online melalui *market place Shopee*. Oleh karena itu kemudian disimpulkan bahwa pemberian pelatihan mengenai materi pemasaran online memanfaatkan *market place* dan strategi meningkatkan penjualan akan sangat bermanfaat bagi siswa kelas XI SMK IPIEMS Surabaya. Tahap II yaitu pelatihan oleh Dosen STIESIA, kemudian disetujui untuk dilaksanakan hari Kamis, tanggal 22 Oktober 2020 pada pukul 09.00 WIB, sedangkan Tahap III dijadwalkan beberapa hari setelah kegiatan pelatihan selesai.

5. SIMPULAN

Kegiatan pengabdian kepada masyarakat ini bertujuan untuk memberdayakan siswa kelas XI SMK IPIEMS Surabaya. Untuk menambah wawasan dan pengetahuan pemasaran secara online dan strategi meningkatkan penjualan dalam kondisi pandemic covid 19, serangkaian kegiatan telah dilakukan oleh segenap tim dosen STIESIA dan mitra PT. *Shopee* Indonesia. Dalam pelaksanaan kegiatan ini, mitra menunjukkan semangat yang luar biasa dalam mengikuti kegiatan pemberian dan pendampingan materi pemasaran secara online dan strategi meningkatkan penjualan dalam kondisi pandemic covid 19.

6. REKOMENDASI

Patut disadari adanya bahwa dalam kegiatan pemberdayaan masyarakat ini, diharapkan dari materi yang diberikan harus disesuaikan dengan permasalahan yang sedang dialami oleh mitra, yang dalam kegiatan ini adalah siswa kelas XI SMK IPIEMS Surabaya, sehingga kegiatan yang dilaksanakan dapat memberikan tambahan wawasan dan pengetahuan kepada siswa kelas XI SMK IPIEMS Surabaya tersebut. Diharapkan melalui pelatihan tersebut, siswa kelas XI SMK IPIEMS Surabaya dapat menjadi para pelaku UMKM bisnis toko online melalui *market place*.

7. UCAPAN TERIMA KASIH

Ucapan terimakasih diberikan kepada Ketua STIESIA Surabaya serta Kepala Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M) STIESIA Surabaya yang telah memfasilitasi kegiatan pengabdian masyarakat di SMK IPIEMS Surabaya. Ucapan terima kasih juga disampaikan kepada bapak Sukariono selaku Kepala Sekolah SMK IPIEMS Surabaya yang telah memfasilitasi kegiatan baik berupa waktu maupun kontribusi siswa. Tidak lupa juga terima kasih diberikan kepada mitra dari PT. *Shopee* Indonesia yang telah membantu terlaksananya kegiatan pengabdian masyarakat ini.

LAMPIRAN

SURAT TUGAS



SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI INDONESIA **STIESIA**

DIPLOMA 3 (Terakreditasi)
• Manajemen Perpajakan
• Akuntansi

STRATA 1 (Terakreditasi)
• Manajemen
• Akuntansi

STRATA 2 (Terakreditasi)
• Manajemen
• Akuntansi

STRATA 3 (Terakreditasi)
• Ilmu Manajemen

PENDIDIKAN PROFESI
AKUNTANSI
(Terakreditasi)

Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya 60118 ☎ (031) 5947505, 5947840, 5914650; Fax. (031) 5932218
Website: www.stiesiaedu.com E-mail: stiesia@sby.dnet.net.id

SURAT TUGAS

Nomor: A.06a/01.6b/IX/2020

Tanggal 8 September 2020

Ketua Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya memberikan tugas kepada,

Nama

1. Dr. Hendri Soekotjo, S.E., M.M.
2. Krido Eko Cahyono, S.E., M.M.
3. Novianto Eko Nugroho, S.E., M.PSDM
4. Okto Aditya Suryawirawan, S.M., M.S.M.
5. Amirotul Hidayati
6. Dimas Nur Kholifah

Alamat

: Jalan Menur Pumpungan 30 Surabaya

Jabatan

: 1-4. Dosen
5-6. Mahasiswa

Tujuan

: SMK IPIEMS Surabaya

Keperluan

: Narasumber Pengabdian Masyarakat

Materi

: Pelatihan Pemasaran Online dengan Memanfaatkan Market Place dan Strategi Meningkatkan Penjualan di masa Pandemi Covid19 di SMK IPIEMS Surabaya.

Pelaksanaan,

Tanggal

: 14 September 2020 - 14 Januari 2021

Biaya tugas

: uk: LP2M

Kendaraan

: Non Dinas

Catatan:

Selesai melaksanakan tugas mohon menyerahkan laporan kegiatan ke LP2M.

Demikian Surat Tugas ini diterbitkan untuk dilaksanakan dengan penuh tanggungjawab.



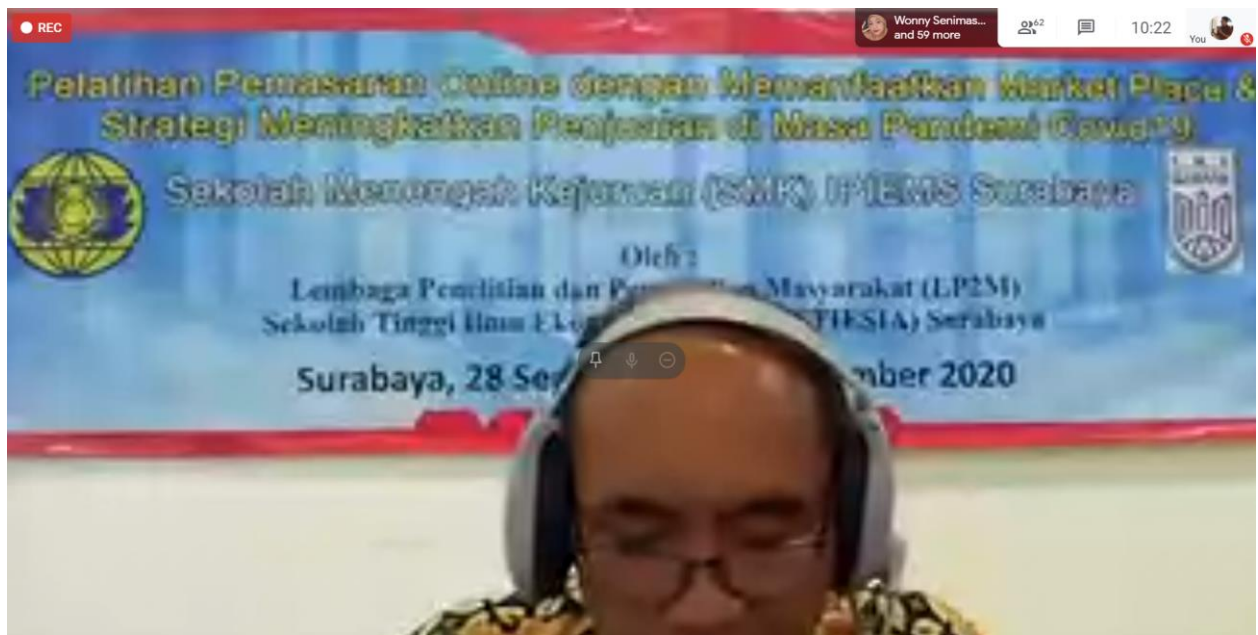
Tembusan Yth.:

1. Ketua Perpendiknas
2. Wakil Ketua I
3. Kepala Bag. Keuangan
4. Kepala LP2M



PERKUMPULAN PENYELENGGARA PENDIDIKAN NASIONAL (PERPENDIKNAS)
Badan Pengelola Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya


DOKUMENTASI PELATIHAN 22 OKTOBER 2020



REC

an Pemasaran Online dengan Memanfaatkan Marke
ategi Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Cov
Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) IPIEMS Surabaya

Oleh :
Lembaga Penelitian dan P... Masyarakat (LP2M)
Sekolah Tinggi Ilmu Eko... (STIESIA) Surabaya
Surabaya, 28 S... ember 2020



Pelatihan Pemasaran Online Dengan ... ^



Present now

Pelatihan Pemasaran Online Deng... X

People (62)


Chat

- Devi Fitria Wulandari
- Devi Pratiwi Putri
- Diah Pradita Sari
- Fauzi S
- Febby Stefany Rizky
- HANA NURAINI
- Hendri Soekotjo
- Ika Putrisari
- Ita Novita
- Khoffah Al Adim
- Krido Eko Cahyono
- Kurnia Viranda Rahayu
- Lailatul Badriyah

REC

an Pemasaran Online dengan Memanfaatkan Marke
ategi Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Cov
Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) IPIEMS Surabaya

Oleh :
Lembaga Penelitian dan P... Masyarakat (LP2M)
Sekolah Tinggi Ilmu Eko... (STIESIA) Surabaya
Surabaya, 28 S... ember 2020



Pelatihan Pemasaran Online Dengan ... ^



Present now

Pelatihan Pemasaran Online Deng... X

People (62)

Chat

- Maulidya Nabillah Rahmah
- Miranda Syafa Herlianna
- Nabila Hani Meicinta
- Nabila Intan Nurkhasana
- Nida Ayu Herlinda
- Niken Tasya Anggraeni
- Novianto Eko Nugroho
- Novianto Eko Nugroho
- Nur Rohmat Hidayatullah
- nuraqlah ardella
- osis smikiapiems
- pak firman
- putri panca

REC Novianto Eko Nugroho is presenting 10:29

Febby Stefany Riz... and 55 more

KONDISI UMKM DI DUNIA

Lebih dari 50% UMKM tidak akan survive dalam beberapa bulan kedepan dan diprediksikan 43% UMKM akan berhenti beroperasi (OECD, April 2020)

Berhentinya UMKM akan meningkatkan pengangguran

Kebijakan ekonomi terkait UMKM di berbagai negara, fokus pada:

1. Pemberlakuan protokol kesehatan
2. Mengatasi kesulitan likuiditas
3. Pembiayaan murah untuk meningkatkan ketahanan usaha
4. Mencegah pengurangan tenaga kerja

Namun kebijakan ekonomi tersebut kurang efektif akibat penerapan lockdown.

Click to add notes

REC Novianto Eko Nugroho is presenting

FOKUS STRATEGI SURVIVAL

1. Kendali konsumen/pasar di era 'New Normal'
2. Utilisasi kapasitas melalui diferensiasi produk/jasa
3. Komunikasi langsung/kelembagaan/keuntungan
4. Gunakan platform digital

Click to add notes

Pelatihan Pemasaran Online Deng... X

People (63) Chat

You 10:33
Bila ada yang ingin ditanyakan bisa langsung tulis di chat.
Atau bisa secara langsung tetapi nanti di sesi tanya jawab setelah materi-3 selesai disampaikan.

Send a message to everyone

REC Novianto Eko Nugroho is presenting Ratih Kusuma D... and 54 more 10:44 You


STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN

- Definisi Cross Selling & contoh**
 Pada prinsipnya, strategi pemasaran cross-selling adalah sebuah istilah umum yang digunakan untuk menjelaskan penjualan additional products dan layanan kepada pelanggan yang telah membeli sesuatu dari perusahaan (Cohen, 2004).
- Definisi Up Selling & contoh**
 Sedangkan Up Selling adalah cara agar pelanggan kita mengeluarkan lebih banyak uang dengan membeli produk dengan tipe yang sama yang lebih mahal atau produk dengan tambahan kelebihan lain seperti adanya garansi atau spesifikasi yang lebih baik atau lebih hebat. Contohnya, berawal seorang kasir menawarkan menu paket 1 ayam lalu menawarkan lagi menu paket dengan 2 ayam atau upgrade ukuran minuman hanya dengan menambah sejumlah biaya.

Click to add notes

REC Novianto Eko Nugroho is presenting Kurnia Viranda Ra... and 55 more 10:48 You

CONTOH CROSS-SELL DAN UP-SELL



The diagram shows two types of sales strategies using food items:

- Cross-sell:** Represented by an image of a french fry cone next to an image of a french fry cone with a burger on top.
- Up-sell:** Represented by an image of a french fry cone next to an image of a large bowl of french fries.



REC Novianto Eko Nugroho is presenting Putri Prihatin Ayu Le... and 54 more 10:53 You

ALLPPT.com

Pelatihan Pemasaran Online dengan Memanfaatkan Market Place & Strategi Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Covid 19

Oleh:
Lembaga Penelitian dan Pengabdian Masyarakat (LP2M)
Sekolah Tinggi Ilmu Ekonomi Indonesia (STIESIA) Surabaya

Sekolah Menengah Kejuruan (SMK) IPIEMS Surabaya
28 September - 27 November 2020

Pelatihan Pemasaran Online Dengan Memanfaa...

Novianto Eko Nugroho is presenting

REC Novianto Eko Nugroho is presenting Lovie Bilissa Arma... and 54 more 10:57 You

E-MARKETING

PEMASARAN ONLINE adalah segala usaha yang dilakukan untuk melakukan pemasaran suatu produk atau jasa dengan menggunakan media internet.

MENURUT KOTLER (2006: 256), PEMASARAN ONLINE adalah pemasaran yang dilakukan melalui sistem komputer online interaktif yang menghubungkan konsumen dan penjual secara elektronik. Jasa online komersial adalah jasa yang menawarkan jasa informasi dan pemasaran online kepada pelanggan yang membayar iuran bulanan.

MENURUT CHAFFEY (2000), PEMASARAN ONLINE adalah penggunaan internet dan teknologi digital yang berhubungan untuk mencapai tujuan pemasaran dan mendukung konsep pemasaran modern.

Pelatihan Pemasaran Online Dengan Memanfaa...

Novianto Eko Nugroho is presenting

REC Novianto Eko Nugroho is presenting Wulan Andriyani ... and 53 more 11:04 You

FILE HOME INSERT DESIGN TRANSITIONS ANIMATIONS SLIDE SHOW REVIEW VIEW

Instagram Audience Overview

JAN 2020

THE POTENTIAL NUMBER OF PEOPLE THAT MARKETERS CAN REACH USING ADVERTS ON INSTAGRAM

INDONESIA

NUMBER OF PEOPLE THAT INSTAGRAM REPORTS CAN BE REACHED WITH ADVERTS ON INSTAGRAM	INSTAGRAM'S REPORTED ADVERTISING REACH COMPARED TO TOTAL POPULATION AGED 13+	QUARTER-ON-QUARTER CHANGE IN INSTAGRAM'S ADVERTISING REACH	PERCENTAGE OF ITS AD AUDIENCE THAT INSTAGRAM REPORTS IS FEMALE*	PERCENTAGE OF ITS AD AUDIENCE THAT INSTAGRAM REPORTS IS MALE*
63.00 MILLION	30%	+5.0%	50.8%	49.2%

SOURCE: FACEBOOK'S SERVICER ADVERTISING TOOLS FOR INSTAGRAM (ACCESSED JANUARY 2020). POPULATION DATA FROM THE U.N. NOTE: FACEBOOK'S TOOLS DO NOT PUBLISH ADVERTISING AUDIENCE DATA FOR COUNTRIES OTHER THAN INDIA AND THE U.S. ADVISORY: FIGURES REPORTED ON THIS CHART ARE BASED ON INSTAGRAM'S ADVERTISING AUDIENCE, AND MAY NOT MATCH TOTAL ACTIVE USERS. *CONFIDENTIALITY ADVISORY: LARGE CHANGES IN DATA MAY NOT BE COMPATIBLE TO FIGURES PUBLISHED IN PREVIOUS REPORTS.

we are social Hootsuite

E-COMMERCE

REC Saleha saji ... and 53 more 11:08 You

Novianto Eko Nugroho

HANA NURAINI

Anggun Rochma Sari

Krido Eko Cahyono

Ita Novita

Novianto Eko Nugroho

Pelatihan Pemasaran Online Dengan Memanfaa...



Present now

REC B Bagus Wardhana is presenting Wulan Andriyani ... and 53 more 11:08 You

Peran Milenial dalam Perkembangan Bisnis Online di Indonesia

Private & Confidential

HANA NURAINI
Anggun Rochma Sari
Bagus Wardhana
Krido Eko Cahyono
Novianto Eko Nugroho

REC B Bagus Wardhana is presenting putri panca and 53 more 11:08 You

Milenial Sebagai Generasi Online Saat Ini

Populasi Indonesia
> 270.6 Juta

Penduduk Millennial (20-35 tahun)
66.7 Juta

Millennial Pengguna Internet
94.4%
(7-11 jam/hari)

Millennial Pengguna Smartphone
98.2%

Konsumsi

Akses e-commerce
17%

Rp100.000-200.000
rata-rata transaksi/orang

*Data tahun 2019 + Q1 2020
Sumber : CDN ID Times, Lokadata.id

Private & Confidential

HANA NURAINI
Anggun Rochma Sari
Bagus Wardhana
Krido Eko Cahyono
Novianto Eko Nugroho

REC B Bagus Wardhana is presenting

Pelatihan Pemasaran Online Deng... X

People (61) Chat

Milenial Sebagai Generasi Online Saat Ini

Populasi Indonesia > 270.6 Juta

Penduduk Millennial (20-35 tahun) 66.7 Juta

Millennial Pengguna Internet 94.4% (7-11 jam/hari)

Millennial Pengguna Smartphone 98.2%

Konsumsi Akses e-commerce 17%

Rp100.000-200.000 rata-rata transaksi/orang

Private & Confidential

HANA NURAINI

Anggun Rochma Sari

Bagus Wardhana

Krido Eko Cahyono

Novianto Eko Nugroho

Soleha saja 11:09 Sudah

Khoffah Al Adim 11:09 sudah

Putri Prihatin Ayu Lestari 11:09 sudahhhhh

Aisyah Aprilia 11:09 Sudah Kenal dan punya

Rosdiana Tasman 11:09 Sudah

Diah Pradita Sari 11:09 Sudah

Putri Vitria Azmin 11:09 Sudah

Wonny Senimasari 11:09 Sudah

Safira Ayu Widjaya 11:09 sudah

Devi Fitria Wulandari 11:09 Sudah

Send a message to everyone

Pelatihan Pemasaran Online Dengan ... ^

Bagus Wardhana is presenting

REC B Bagus Wardhana is presenting

Amin Ria Mawar ... and 50 more

11:13 You

Shopee adalah E-commerce Terdepan di Asia Tenggara & Taiwan

Shopee merupakan perusahaan e-commerce terdepan yang diluncurkan pada 2015 dan tersebar di Indonesia, Singapura, Malaysia, Vietnam, Thailand, Filipina dan Taiwan.

MARKETPLACE MOBILE SOCIAL

Private & Confidential

HANA NURAINI

Anggun Rochma Sari


Bagus Wardhana




Novianto Eko Nugroho

Novianto Eko Nugroho

REC B Bagus Wardhana is presenting Vannia Novriana Ramad... and 56 more 11:21 You

Tips Upload Produk






- 
1. Foto Produk Menarik
 - Foto Produk Utama
 - Foto Produk Variasi
 - Video Produk (opsional)
- 
2. Konten Produk Jelas
 - Judul Produk
 - Deskripsi Produk
 - Detail Produk
- 
3. Buat Promosi
 - Promosi seasonal
 - Promosi untuk Pembeli baru

Private & Confidential

REC B Bagus Wardhana is presenting Febby Stefany Riz... and 52 more 11:23 You

1. Judul Produk Jelas

Merek – Model – Spesifikasi – Ukuran



REC B Bagus Wardhana is presenting Rara Diva Dewa... and 39 more 11:28 You

Tips Meningkatkan Penjualan di Shopee

1 Konten

- Perbanyak variasi produk
- Foto produk jelas & menarik
- Deskripsi produk detail & jelas

2 Promosi

- Daftar program Gratis Ongkir
- Pakai Promo Toko atau Voucher
- Gunakan fitur Naikkan Produk

3 Interaksi

- Share pada media sosial
- Shopee LIVE
- ShopeeFEED
- Shopee Live & Shopee Feed
- Shopee Chat

Private & Confidential

REC

an Pemasaran Online dengan Memanfaatkan Marke ategi Meningkatkan Penjualan di Masa Pandemi Ca Sekolah Menengah (SMK) IPIEMS Surabaya

Lembaga P... Masyarakat (LP2M)
Sekolah T... (STIESIA) Surabaya
Surat... November 2020

Novianto Eko Nugroho

Pelatihan Pemasaran Online Deng... X

People (54) Chat

You 11:25
Sekali lagi adik-adik, bila ada yang ingin ditanyakan bisa langsung tulis di chat.
Bisa juga nanti bertanya secara langsung pada sesi tanya jawab.

Putri Vitria Azmin 11:32
Bagaimana cara mengiklan produk di shoppe?

Putri Prihatin Ayu Lestari 11:32
maaf saya mau bertanya, - jika melakukan penjualan secara online, bagaimana cara mengetahui calon customer yang ingin menipu kita?

Khoffah Al Adim 11:32
Bagaimana cara menumbuhkan kepercayaan customer kepada produk kita saat berjalan online?

Aisyah Aprilia 11:33
Di masa pandemi ini tentunya banyak yg menjual produk/barang yg sama & ada banyak yg melakukan plagiat mengenai keunikan suatu produk. Lalu bagaimana menyikapi hal tersebut agar usaha tetap laku?

Wonny Senimasari 11:37
Bagaimana dengan refund produk jika ada kerusakan barang dari proses pengiriman?

Send a message to everyone



Pelatihan Pemasaran Online Dengan ... ^



Present now

Pelatihan Pemasaran Online Deng... X

People (54) Chat

You 11:25
Sekali lagi adik-adik, bila ada yang ingin ditanyakan bisa langsung tulis di chat.
Bisa juga nanti bertanya secara langsung pada sesi tanya jawab.

Putri Vitria Azmin 11:32
Bagaimana cara mengiklan produk di shopee?

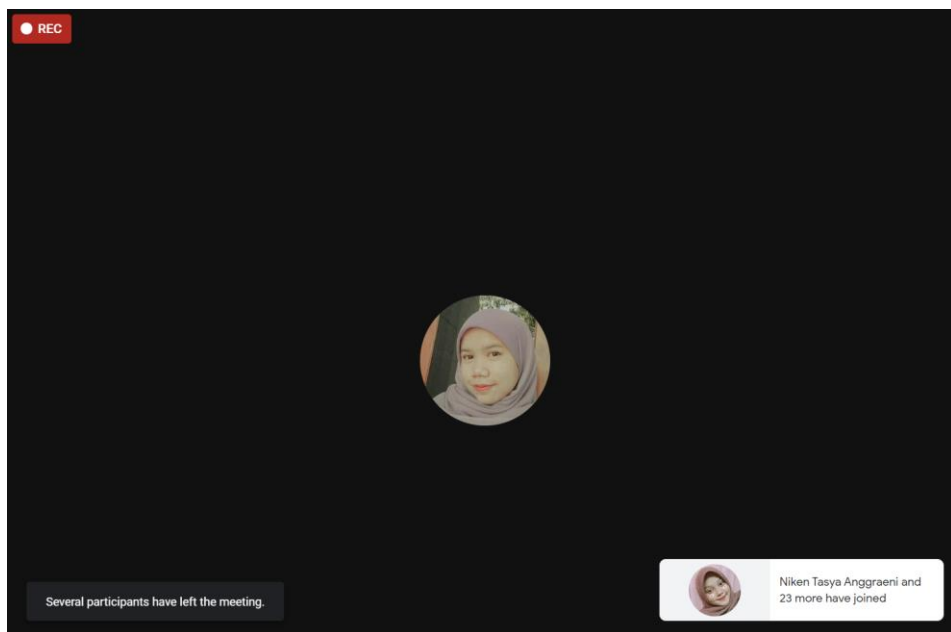
Putri Prihatin Ayu Lestari 11:32
maaf saya mau bertanya. = jika melakukan penjualan secara online, bagaimana cara mengetahui calon customer yang ingin menipu kita?

Khoffah Al Adim 11:32
Bagaimana cara menumbuhkan kepercayaan customer kepada produk kita saat penjualan online?

Aisyah Aprilia 11:33
Di masa pandemi ini tentunya banyak yg menjual produk/barang yg sama & ada banyak yg melakukan plagiat mengenai keunikan suatu produk. Lalu bagaimana menyikapi hal tersebut agar usaha tetap laku?

Wonny Senimasari 11:37
Bagaimana dengan refund produk jika ada kerusakan barang dari proses pengiriman?

Send a message to everyone



Pelatihan Pemasaran Online Dengan ... ^



Present now

Pelatihan Pemasaran Online Deng... X

People (24) Chat

Putri Prihatin Ayu Lestari 11:32
maaf saya mau bertanya. = jika melakukan penjualan secara online, bagaimana cara mengetahui calon customer yang ingin menipu kita?

Khoffah Al Adim 11:32
Bagaimana cara menumbuhkan kepercayaan customer kepada produk kita saat penjualan online?

Aisyah Aprilia 11:33
Di masa pandemi ini tentunya banyak yg menjual produk/barang yg sama & ada banyak yg melakukan plagiat mengenai keunikan suatu produk. Lalu bagaimana menyikapi hal tersebut agar usaha tetap laku?

Wonny Senimasari 11:37
Bagaimana dengan refund produk jika ada kerusakan barang dari proses pengiriman?

Devi Fitria Wulandari 11:42
Boleh bertanya pak bagal mana sistem REKBER untuk luar pulau pak by shopee

ANISA TIARA 11:43
Agar pembeli tertarik dengan produk kita, contoh menarik pembeli melalui cara giveaway atau diadakan diskon itu termasuk salah satu promosi atau tidak?

Send a message to everyone

DOKUMENTASI PENDAMPINGAN

7 NOVEMBER 2020

Meet - New myxo-8g... meet.google.com/nbm-myxo-8g?authuser=1

REC Bagus Wardhana is presenting

7 Tahap Psikologi Pembeli

- 1 Exposure**
Gunakan semua media untuk memasarkan produk.
- 2 Interest**
Gunakan nama produk yang menarik.
- 3 Imagination**
Ilustrasikan kegunaan produk.
- 4 Compare**
Membandingkan keunggulan produk dengan toko lain.
- 5 Convince**
Penjelasan produk yang meyakinkan Pembeli.
- 6 Decision**
Gunakan diskon & keterbatasan stok produk.
- 7 Satisfaction**
Beri pelayanan yang baik & pantau rating/review yang diberikan Pembeli.

oktoadityasuryawirawan

People (43) Chat

Add people Host controls

Okto Aditya suryawirawan (You)

Adella Febriana

Agustin Wulandari

Aisyah Aprilia

amanda devita sari

Ambar Puji Larasati

Anggun Rochma Sari

Anisa Setyo Lestari

ANISA TIARA

April Dwi Anggrani

Asfi Aprilia Nur Yanis

Avrilia Anastacia Aura Purwandhi

Bagus Wardhana

Bagus Wardhana (Presentation)

Meet - New myxo-8g... WhatsApp meet.google.com/nbm-myxo-8g?authuser=1

REC Bagus Wardhana is presenting

Perilaku Konsumen

Apa yang Pembeli lihat ketika mencari produk?

- Detail Produk**
- Kualitas Produk**
- Kesesuaian Produk**
- Jenis Produk**
- Up-to-date**

Private & Confidential

oktoadityasuryawirawan

People (44) Chat

Add people Host controls

Okto Aditya suryawirawan (You)

Adella Febriana

Agustin Wulandari

Aisyah Aprilia

amanda devita sari

Ambar Puji Larasati

Anggun Rochma Sari

Anisa Setyo Lestari

ANISA TIARA

April Dwi Anggrani

Asfi Aprilia Nur Yanis

Avrilia Anastacia Aura Purwandhi

Bagus Wardhana

Bagus Wardhana (Presentation)


Meet - nom-myxo-8g

meet.google.com/nom-myxo-8g?authuser=1


AppsGoogle TranslatePlug-insBookmarksGenshin Impact Int...

REC


Bagus Wardhana is presenting




Trend Marketing 2020 di Indonesia




1 Konten Video



2 Personalisasi



3 Partisipasi Konsumen



4 Brand Purpose

Private & Confidential

oktoadityasuryawirawan

People (47)

Chat

Aminda Putri Natania

Ambar Puji Larasati

Amin Ria Mawar Wati

Anggun Rochma Sari

Anisa Setyo Lestari

ANISA TIARA

April Dwi Anggrani

Asli Aprilia Nur Yanis

Avrilia Anastacia Aura Purwandhi

Bagus Wardhana

Bagus Wardhana (Presentation)

Choiratun Nisa'

Cinta Riyanto

Devi Fibria Wulandari

Devi Pratiwi Putri

Diah Pradita Sari

Meet - nom-myxo-8g

meet.google.com/nom-myxo-8g?authuser=1

AppsGoogle TranslatePlug-insBookmarksGenshin Impact Int...

REC

Bagus Wardhana is presenting



Jasa Kirim di Shopee

Drop Off



EXPRESS ACROSS NATIONS

Oke, Reg & YES



POS INDONESIA



INDAH LOGISTIK CARGO

Partial

Pick Up



Instant: Partial



GrabExpress



Grab

Drop Off/Pick Up



J&T EXPRESS

Express Your Online Business



KETIKA SEMUA JADI MUDAH

SICEPAT EKSPRES



EXPRESS ACROSS NATIONS

Reg Cashless

Waktu pengemasan di Shopee adalah 2 hari kerja.
*tidak termasuk Sabtu, Minggu, dan hari libur nasional

Private & Confidential

oktoadityasuryawirawan

People (44)

Chat

Ambar Puji Larasati

Amin Ria Mawar Wati

Anggun Rochma Sari

Anisa Setyo Lestari

ANISA TIARA

April Dwi Anggrani

Asli Aprilia Nur Yanis

Avrilia Anastacia Aura Purwandhi

Bagus Wardhana

Bagus Wardhana (Presentation)

Choiratun Nisa'

Devi Fibria Wulandari

Devi Pratiwi Putri

Diah Pradita Sari

dwi septiantono


HANA NURANI

Meet - idm-myxo-8g WhatsApp

meet.google.com/idm-myxo-8g?authuser=1

REC Bagus Wardhana is presenting

Tips Upload Produk



- 1. Foto Produk Menarik**
 - Foto Produk Utama
 - Foto Produk Variasi
 - Video Produk (opsional)
- 2. Konten Produk Jelas**
 - Judul Produk
 - Deskripsi Produk
 - Detail Produk
- 3. Buat Promosi**
 - Promosi seasonal
 - Promosi untuk Pembeli baru

Private & Confidential

oktoadityasuryawirawan

People (44) Chat

Add people Host controls

Okto Aditya suryawirawan (You)

Adella Febriana

Agustin Wulandari

Aisyah Aprilia

Amanda Putri Natania

Ambar Puji Larasati

Amin Ria Maswar Wati

Anggun Rochma Sari

Anisa Setyo Lestari

ANISA TIARA

Apri Dwi Anggraini

Avrilia Anastacia Aura Purwandhi

Bagus Wardhana

Bagus Wardhana (Presentation)


Meet - idm-myxo-8g WhatsApp

meet.google.com/idm-myxo-8g?authuser=1

REC Bagus Wardhana is presenting

1. Judul Produk Jelas

Merek – Model – Spesifikasi – Ukuran



Ada Fashion Celana Panjang Culotte Motif Kotak

Rp209.000


Belum ada penilaian 0 Terjual

ShopeePayLater

Gratis ongkir

Beli Sekarang

Fashion
(type produk di sini)



Ovomaltine crunchy cream selai 400 gram

Rp253.000


Belum ada penilaian 0 Terjual

ShopeePayLater

Gratis ongkir

Beli Sekarang

Makanan
(type produk di sini)



Bunga Mawar Handcraft Monte Aklilik

Rp350.000

Belum ada penilaian 0 Terjual

ShopeePayLater

Bayar di Tempat

Beli Sekarang

Craft
(type produk di sini)

oktoadityasuryawirawan

People (44) Chat

Add people Host controls

Okto Aditya suryawirawan (You)

Adella Febriana

Agustin Wulandari

Aisyah Aprilia

Amanda Putri Natania

Ambar Puji Larasati

Amin Ria Maswar Wati

Anggun Rochma Sari

Anisa Setyo Lestari

ANISA TIARA

Apri Dwi Anggraini

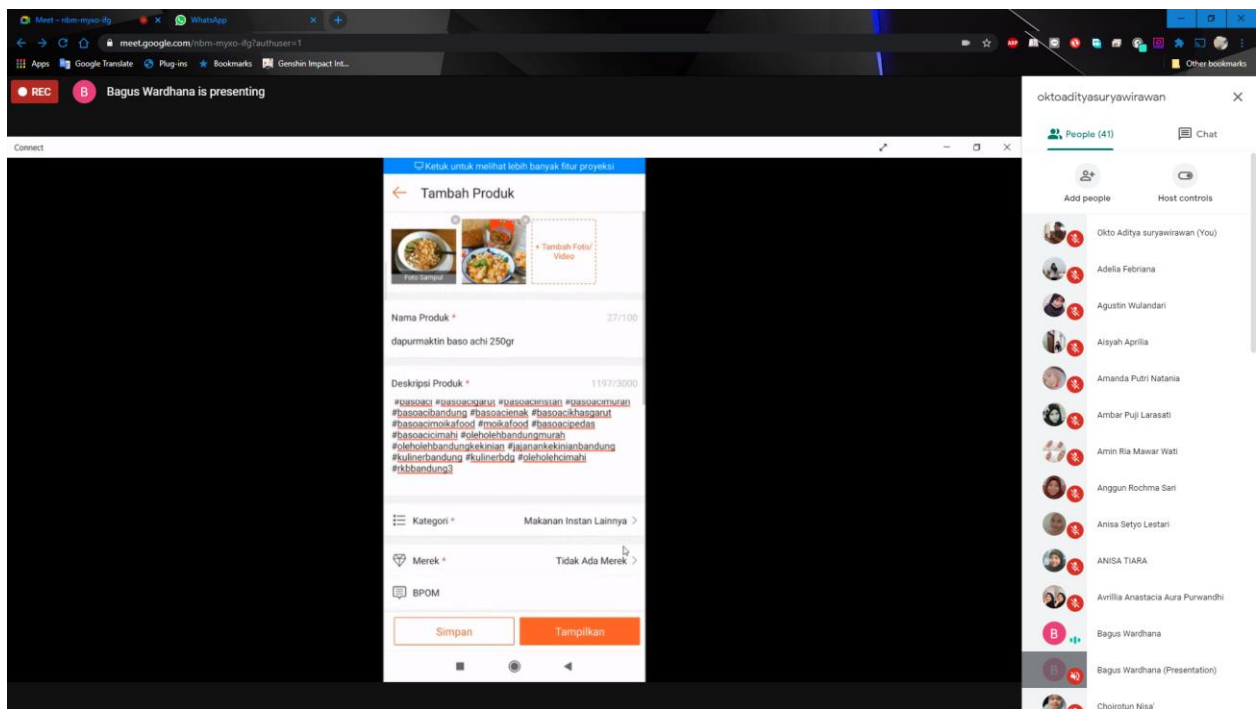
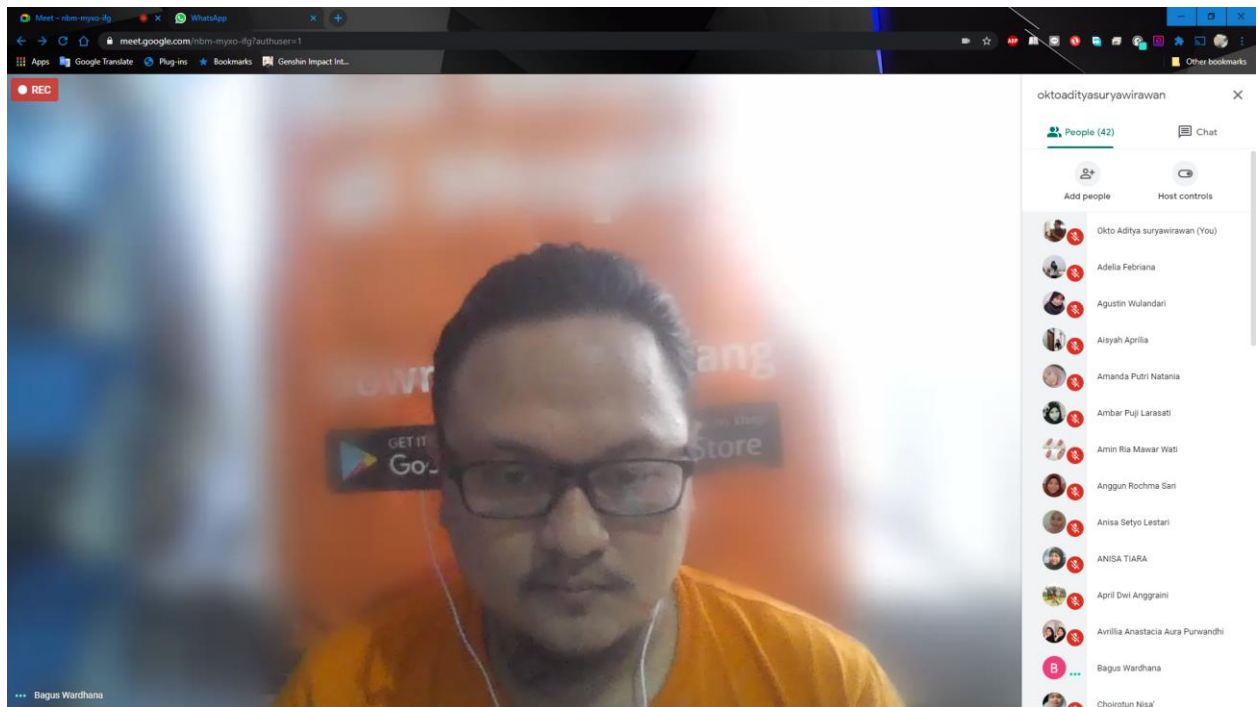
Avrilia Anastacia Aura Purwandhi

Bagus Wardhana

Bagus Wardhana (Presentation)










Turn on captions

Bagus Wardhana is presenting



Meet - kom-myso-8g
meet.google.com/kom-myso-8g?authuser=1
Apps Google Translate Plug-ins Bookmarks Genshin Impact Int...
REC Bagus Wardhana is presenting

Tips Meningkatkan Penjualan di Shopee

1 Konten	2 Promosi	3 Interaksi
 Perbanyak variasi produk	 Daftar program Gratis Ongkir	 Share pada media sosial
 Foto produk jelas & menarik	 Pakai Promo Toko atau Voucher	 ShopeeFEED Shopee Live & Shopee Feed
 Deskripsi produk detail & jelas	 Gunakan fitur Naikkan Produk	 Shopee Chat

Private & Confidential

oktoadityasuryawirawan
People (38) Chat
Add people Host controls
Okto Aditya suryawirawan (You)
Adella Febriana
Agustin Wulandari
Aisyah Aprilia
Amanda Putri Natania
Ambar Puji Larasati
Amin Ria Maswar Wati
Anggun Rochma Sari
Anisa Setyo Lestari
ANISA TIARA
Avrilia Anastacia Aura Purwandhi
Bagus Wardhana
Bagus Wardhana (Presentation)
Choiratun Nisaa

Daftar Hadir Pelatihan
22 Oktober 2020

No.	Nama	Jabatan/Jurusan	Keterangan
1	Sukariono,S.Pd	Kepala Sekolah	Hadir
2	Edy Subianto, S.T	Waka Humas	Hadir
3	Fatihuddin, S.Pd	Waka Kesiswaan	Hadir
4	Ria Angelina Agustin, S.Pd	BP/BK	Hadir
5	Dwi Septiantono, S.Pd	Kaprog DTKP	Hadir
6	Cinta Riyanto	Akuntansi	Hadir
7	Putri Panca Maulita Wasika	Akuntansi	Hadir
8	Novylia Dyan Putri Widyasari	Akuntansi	Hadir
9	Moch Rakha Puji Ar-Rosyid	Akuntansi	Hadir
10	Asfi Aprilia Nur Yanis	Akuntansi	Hadir
11	Nur Aqlah Ardelia	Akuntansi	Hadir
12	Devi Fitria Wulandari	Akuntansi	Hadir
13	Suci Anggraini	Akuntansi	Hadir
14	Ratih Kusuma Dewi	Akuntansi	Hadir
15	Kurnia Viranda Rahayu	Akuntansi	Hadir
16	Sinta Nurhalisa	Akuntansi	Hadir
17	April Dwi Anggraini	Akuntansi	Hadir
18	Anisa Tiara Amalia	Akuntansi	Hadir
19	Putri Vitria Azmin	Administrasi Perkantoran	Hadir
20	Miranda Syafa Herlianna	Administrasi Perkantoran	Hadir
21	Amelia Afidah	Administrasi Perkantoran	Hadir
22	Anggun Rochma Sari	Administrasi Perkantoran	Hadir
23	Rosdiana tasman	Administrasi Perkantoran	Hadir
24	Khofifah Al Adim	Administrasi Perkantoran	Hadir
25	Diah Pradita Sari	Administrasi Perkantoran	Hadir
26	Soleha	Administrasi Perkantoran	Hadir
27	Wulan andriyani putri	Administrasi Perkantoran	Hadir
28	Safira Ayu Widjaya	Administrasi Perkantoran	Hadir
29	Choirotun Nisa	Administrasi Perkantoran	Hadir
30	Maulidatul Anifah	Administrasi Perkantoran	Hadir
31	Annisah Nurrohmah	Administrasi Perkantoran	Hadir
32	Avrillia Anastacia Aura Purwandhi	Administrasi Perkantoran	Hadir
33	Vannia Novriana Ramadhani	Administrasi Perkantoran	Hadir
34	Aisyah Aprilya	Administrasi Perkantoran	Hadir
35	Hana Nuraini	Administrasi Perkantoran	Hadir
36	Nur Rohmat Hidayatullah	Administrasi Perkantoran	Hadir
37	Amanda Putri Natania	Administrasi Perkantoran	Hadir
38	Rara Diva Dewanti	Administrasi Perkantoran	Hadir
39	Feby Stefany Rizky	Administrasi Perkantoran	Hadir
40	Lailatul Badriyah	Akuntansi	Hadir

No.	Nama	Jabatan/Jurusan	Keterangan
41	Yunika Auliya Putri	Akuntansi	Hadir
42	Putri Prihatin Ayu Lestari	Administrasi Perkantoran	Hadir
43	Aisyah Kurnia Aprilia	Akuntansi	Hadir
44	Devi Pratiwi Putri	Akuntansi	Hadir
45	Wonny Seninasari	Akuntansi	Hadir

Daftar Hadir Pendampingan
7 November 2020

No.	Nama	Jabatan/Jurusan	Keterangan
1	Sukariono,S.Pd	Kepala Sekolah	Hadir
2	Edy Subianto, S.T	Waka Humas	Hadir
3	Fatihuddin, S.Pd	Waka Kesiswaan	Hadir
4	Ria Angelina Agustin, S.Pd	BP/BK	Hadir
5	Dwi Septiantono, S.Pd	Kaprog DTKP	Hadir
6	Cinta Riyanto	Akuntansi	Hadir
7	Putri Panca Maulita Wasika	Akuntansi	Hadir
8	Novylia Dyan Putri Widyasari	Akuntansi	Hadir
9	Moch Rakha Puji Ar-Rosyid	Akuntansi	Hadir
10	Asfi Aprilia Nur Yanis	Akuntansi	Hadir
11	Nur Aqlah Ardelia	Akuntansi	Hadir
12	Devi Fitria Wulandari	Akuntansi	Hadir
13	Suci Anggraini	Akuntansi	Hadir
14	Ratih Kusuma Dewi	Akuntansi	Hadir
15	Kurnia Viranda Rahayu	Akuntansi	Hadir
16	Sinta Nurhalisa	Akuntansi	Hadir
17	April Dwi Anggraini	Akuntansi	Hadir
18	Anisa Tiara Amalia	Akuntansi	Hadir
19	Putri Vitria Azmin	Administrasi Perkantoran	Hadir
20	Miranda Syafa Herlianna	Administrasi Perkantoran	Hadir
21	Amelia Afidah	Administrasi Perkantoran	Hadir
22	Anggun Rochma Sari	Administrasi Perkantoran	Hadir
23	Rosdiana tasman	Administrasi Perkantoran	Hadir
24	Khofifah Al Adim	Administrasi Perkantoran	Hadir
25	Diah Pradita Sari	Administrasi Perkantoran	Hadir
26	Soleha	Administrasi Perkantoran	Hadir
27	Wulan andriyani putri	Administrasi Perkantoran	Hadir
28	Safira Ayu Widjaya	Administrasi Perkantoran	Hadir
29	Choirotun Nisa	Administrasi Perkantoran	Hadir
30	Maulidatul Anifah	Administrasi Perkantoran	Hadir
31	Annisah Nurrohmah	Administrasi Perkantoran	Hadir
32	Avrillia Anastacia Aura Purwandhi	Administrasi Perkantoran	Hadir
33	Vannia Novriana Ramadhani	Administrasi Perkantoran	Hadir
34	Aisyah Aprilya	Administrasi Perkantoran	Hadir
35	Hana Nuraini	Administrasi Perkantoran	Hadir
36	Nur Rohmat Hidayatullah	Administrasi Perkantoran	Hadir
37	Amanda Putri Natania	Administrasi Perkantoran	Hadir
38	Rara Diva Dewanti	Administrasi Perkantoran	Hadir
39	Feby Stefany Rizky	Administrasi Perkantoran	Hadir
40	Lailatul Badriyah	Akuntansi	Hadir

No.	Nama	Jabatan/Jurusan	Keterangan
41	Yunika Auliya Putri	Akuntansi	Hadir
42	Putri Prihatin Ayu Lestari	Administrasi Perkantoran	Hadir
43	Aisyah Kurnia Aprilia	Akuntansi	Hadir
44	Devi Pratiwi Putri	Akuntansi	Hadir
45	Wonny Seninasari	Akuntansi	Hadir

Materi Kegiatan
PEMASARAN ONLINE

WEBINAR
**STRATEGI SURVIVAL
DI MASA COVID-19:**

PEMASARAN ONLINE

PEMBICARA: **MODERATOR:**

				
Dr. Hendri Soekotjo, SE., MM	Krido Eko C, SE., MM	Novianto Eko N., MPSDM	Shopee Staff	Okto Aditya S, SM., MSM

KONDISI UMKM DI DUNIA

Lebih dari 50% UMKM tidak akan survive dalam beberapa bulan kedepan dan diprediksikan 43% UMKM akan berhenti beroperasi (OECD, April 2020)

Berhentinya UMKM akan meningkatkan pengangguran

Kebijakan ekonomi terkait UMKM di berbagai negara, fokus pada:

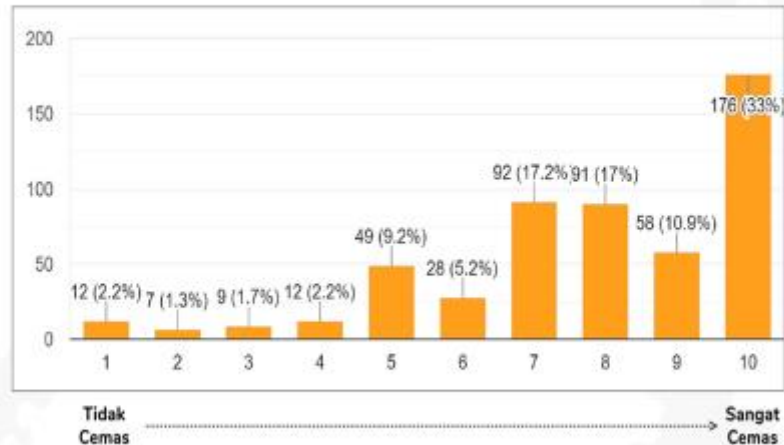
- 1 Pemberlakuan protokol kesehatan
- 2 Mengatasi kesulitan likuiditas
- 3 Pembiayaan murah untuk meningkatkan ketahanan usaha
- 4 Mencegah pengurangan tenaga kerja

Namun kebijakan ekonomi tersebut kurang efektif akibat penerapan lockdown.

RESPON UMKM TERHADAP KEBIJAKAN PEMERINTAH



KECEMASAN PELAKU USAHA UMKM TERHADAP KEBERLANGSUNGAN USAHA



PENDEKATAN SURVIVAL PADA KONDISI "NEW NORMAL"

- 1 Mengelola disrupsi dengan cara baru
- 2 Temukan cara dan metode kekinian dengan platform digital
- 3 Kenali perilaku manusia yang baru, berbeda dibandingkan sebelumnya
- 4 **Kenali peluang di masa krisis belajar dari COVID-19:**
berfikir ulang - menata ulang - dan bekerja ulang untuk menemukan inovasi bisnis

FOKUS STRATEGI SURVIVAL



STRATEGI PEMASARAN UNTUK MENINGKATKAN PENJUALAN

- **Definisi Cross Selling & contoh**

Pada prinsipnya, strategi pemasaran cross-selling adalah sebuah istilah umum yang digunakan untuk menjelaskan penjualan additional products dan layanan kepada pelanggan yang telah membeli sesuatu dari perusahaan (Cohen, 2004),

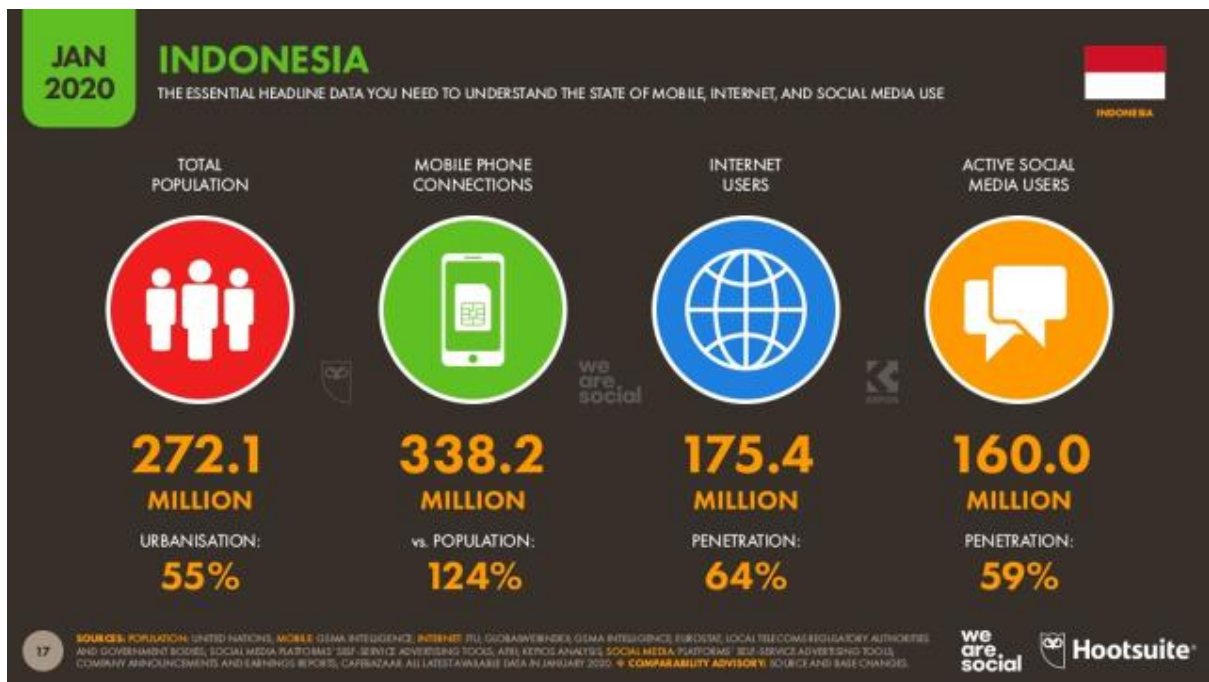
- **Definisi Up Selling & contoh**

Sedangkan Up Selling adalah cara agar pelanggan kita mengeluarkan lebih banyak uang dengan membeli produk dengan tipe yang sama yang lebih mahal atau produk dengan tambahan kelebihan lain seperti adanya garansi atau spesifikasi yang lebih baik atau lebih hebat. Contohnya, berawal seorang kasir menawarkan menu paket 1 ayam lalu menawarkan lagi menu paket dengan 2 ayam atau upgrade ukuran minuman hanya dengan menambah sejumlah biaya.

CONTOH CROSS -SELL DAN UP- SELL



Materi Kegiatan E-COMMERCE



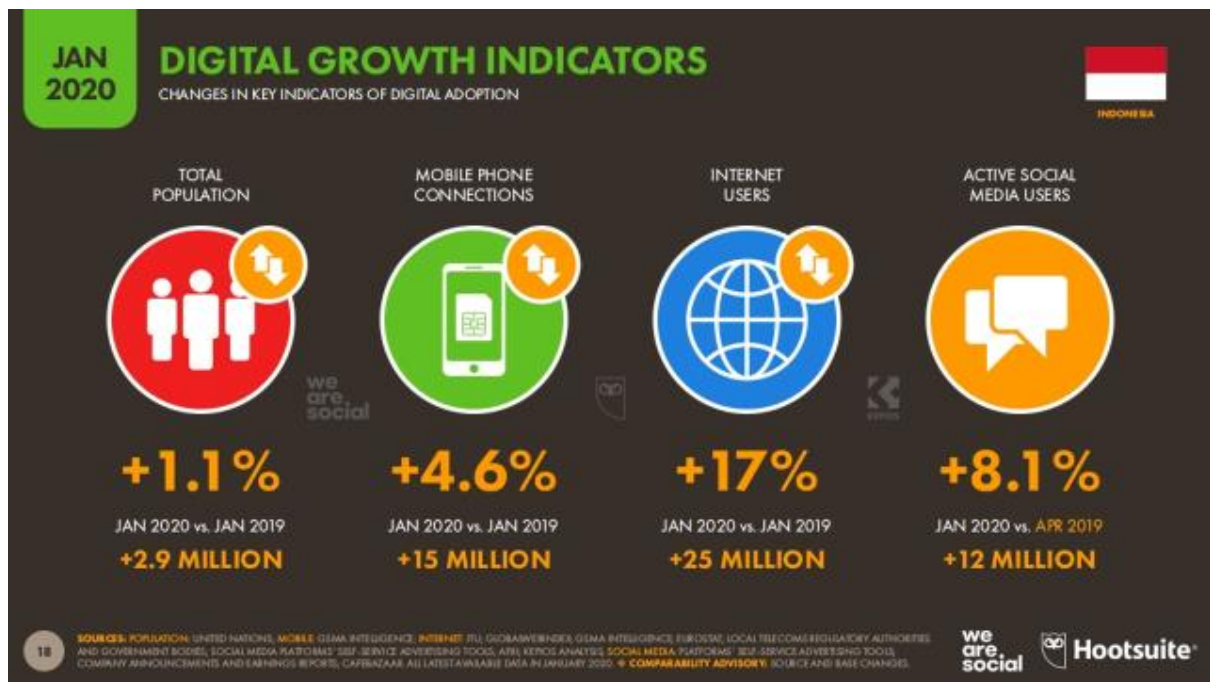


BENEFIT E - MARKETING

Kotler menyatakan layanan online menjadi populer bagi pelanggan karena :

- 1. Kemudahan Pelanggan dapat memesan produk 24 jam.**
- 2. Pelanggan memperoleh informasi tentang perusahaan, produk, dan pesaing tanpa meninggalkan kantor atau rumah mereka.**
- 3. Pelanggan tidak perlu menghadapi atau melayani bujukan.**





BENEFIT E – MARKETING BAGI SELLER

- ✓ Penyesuaian yang cepat terhadap kondisi pasar
- ✓ Perusahaan dapat dengan cepat menambahkan produk pada penawaran serta mengubah harga
- ✓ Biaya yang lebih rendah
- ✓ Mencegah biaya pengelolaan toko, biaya sewa, asuransi, dan prasarana.
- ✓ Pemupukan hubungan
- ✓ Pemasa online dapat berbicara dengan pelanggan dan belajar banyak dari mereka.
- ✓ Pengukuran besar pemirs
- ✓ Mengetahui berapa banyak orang yang mengunjungi situs online mereka.

JAN
2020

SOCIAL MEDIA OVERVIEW

BASED ON THE REPORTED POTENTIAL ADVERTISING REACH OF SELECTED SOCIAL MEDIA PLATFORMS



TOTAL NUMBER
OF ACTIVE SOCIAL
MEDIA USERS



160.0
MILLION

SOCIAL MEDIA USERS
COMPARED TO
TOTAL POPULATION



59%

CHANGE IN SOCIAL
MEDIA USER NUMBERS
(APR 2019 TO JAN 2020)



+8.1%
+12 MILLION

PERCENTAGE OF ACTIVE
SOCIAL MEDIA USERS
ACCESSING VIA MOBILE



99%

40

SOURCE: BASED ON DATA PUBLISHED IN SELECTED SOCIAL MEDIA PLATFORMS' SELF-SERVICE ADVERTISING TOOLS (JANUARY 2020), COMPANY STATEMENTS, EARNINGS ANNOUNCEMENTS, AND MEDIA REPORTS (ALL LATEST DATA AVAILABLE IN JANUARY 2020), WITH COMPARISONS TO POPULATION DATA FROM THE UNITED NATIONS LATEST DATA AVAILABLE IN JANUARY 2020. *COMPARABILITY ADVISORY: SOURCE AND BASE CHANGES.

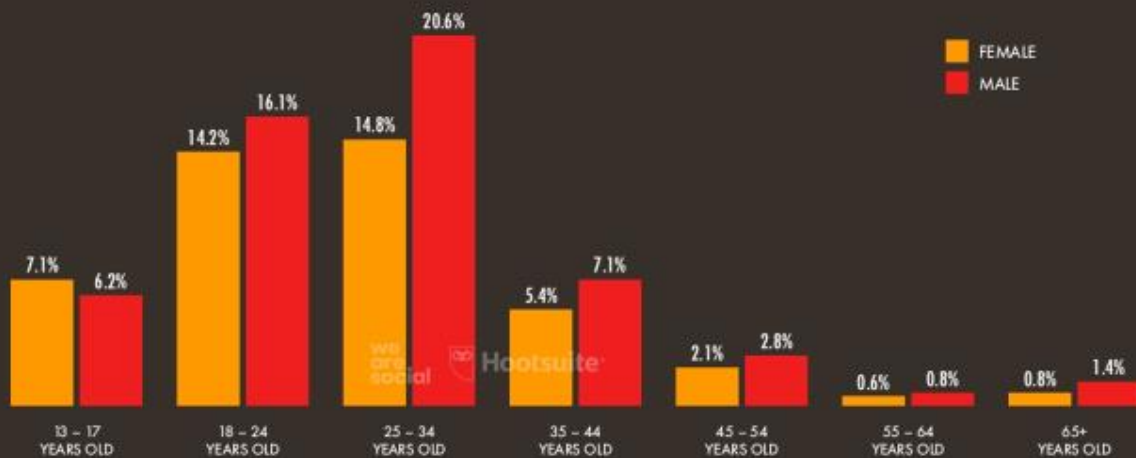
we
are
social

Hootsuite

JAN
2020

SOCIAL MEDIA ADVERTISING AUDIENCE PROFILE

SHARE OF THE TOTAL ADVERTISING AUDIENCE* ACROSS FACEBOOK, INSTAGRAM, AND FB MESSENGER, BY AGE AND GENDER



41

SOURCE: ESTIMATIONS OF DATA FROM FACEBOOK'S SELF-SERVICE ADVERTISING TOOLS (JANUARY 2020), BASED ON ACTIVE USERS OF FACEBOOK, INSTAGRAM, AND / OR FACEBOOK MESSENGER. *NOTES: FACEBOOK'S TOOLS DO NOT PUBLISH AUDIENCE DATA FOR GENDERS OTHER THAN "MALE" OR "FEMALE". *ADVISORY: DATA ON THIS CHART REPRESENT THE SOCIAL MEDIA ADVERTISING AUDIENCE ONLY, AND MAY NOT CORRELATE TO RESPECTIVE SHARES OF TOTAL MOBILE ACTIVE SOCIAL MEDIA USERS. *COMPARABILITY ADVISORY: BASE CHANGES.

we
are
social

Hootsuite

JAN
2020

INSTAGRAM AUDIENCE OVERVIEW

THE POTENTIAL NUMBER OF PEOPLE THAT MARKETERS CAN REACH USING ADVERTS ON INSTAGRAM



INDONESIA

NUMBER OF PEOPLE THAT
INSTAGRAM REPORTS
CAN BE REACHED WITH
ADVERTS ON INSTAGRAM



63.00
MILLION

INSTAGRAM'S REPORTED
ADVERTISING REACH
COMPARED TO TOTAL
POPULATION AGED 13+



30%

QUARTER-ON-
QUARTER CHANGE
IN INSTAGRAM'S
ADVERTISING REACH



+5.0%

PERCENTAGE OF
ITS AD AUDIENCE
THAT INSTAGRAM
REPORTS IS FEMALE*



50.8%

PERCENTAGE OF
ITS AD AUDIENCE
THAT INSTAGRAM
REPORTS IS MALE*



49.2%

49

SOURCE: FACEBOOK'S SELF-SERVICE ADVERTISING TOOLS FOR INSTAGRAM (ACCESSIBLE JANUARY 2020); POPULATION DATA FROM THE U.N. **NOTE:** FACEBOOK'S TOOLS DO NOT PUBLISH ADVERTISING AUDIENCE DATA FOR GENDER OTHER THAN "MALE" AND "FEMALE." **ADVERTISING:** FIGURES REPORTED ON THIS CHART ARE BASED ON INSTAGRAM'S ADDRESSABLE ADVERTISING AUDIENCE, AND MAY NOT MATCH TOTAL ACTIVE USERS. * **COMPARABILITY ADVICE:** BASE CHANGED. DATA MAY NOT BE COMPARABLE TO FIGURES PUBLISHED IN PREVIOUS REPORTS.

we
are,
social







Hootsuite®

E-COMMERCE










Jual | Download | Rutin kami di    

Notifikasi Bantuan Daftar Login

 Ekstra 5 Voucher Gratis Ongkir 


Daftar Antri Helm Bogo Sepatu Converse Masker Serial Speaker Bluetooth Jilbab Instan Payung Anti Badu Couple



Online Marketplace

OTOMOTIF SALE

GRATIS ONGKIR **XTRA** **FLASH SALE 70%** **DISKON s/d 90%**




SEKARANG NABUNG EMAS MUDAH & AMAN

CASHBACK s/d 200RB

SERBU PROMO SERU

DISKON s/d 80% | KUPON s/d 50RB



Men Sale

Elektronik Murah

Pulsa, Tagihan & Hiburan

Shopee Fashion

Shopee Mart

Bayar Di Tempat

Reward Koin Shopee

Gratis Ongkir Xtra

Cashback & Voucher

Semua Promo

KATEGORI

Makanan &

Handphone &

Fashion Muslim

Pakaian Pria

Kesehatan

Fashion Bayi &

Sepatu Wanita

Tas Wanita

Elektronik

Hobi & Koleksi

(021) 5698 5511 Mon - Fri (10.00 - 20.00) | Sabtu - Minggu (10.00 - 18.00) sales@jakartanotebook.com How to Buy Order Tracking Service Center View Our Store   

 All Category Cari nama atau kode SKU produk  Pencarian Terpopuler: Xiaomi Yi, Xiaomi, Jam Tangan, iPhone 5, Powerbank  My Cart (0)  Login / Register

Deal Notebook Peripherals Gadget Photography Software Display Networking Others

7 - 12 Juni '16

JAKNOT GREAT SALE

Special Ramadhan

85% UP TO



Promo!! Dibuka kembali Affiliate Membership dan dapatkan untung puluhan juta. **Slot Terbatas!!**

Stasiun, Termurah

Mulai Rp. 9.800

Speakers Original, Best Price

Mulai Rp. 56.000

Laptop Softcases

Mulai Rp. 29.900



CIMB Clicks
NETBANK AUTOMATIC BILLING

Diskon **Rp 25.000,-**

*Syarat & Ketentuan Berlaku

Promo! berlaku 1 - 30 Juni 2016



SanDisk
Cruzer Glide 8GB

Rp 79.000
Rp 33.600

Free Shipping
Selama Bulan Juni

*Syarat & Ketentuan Berlaku



 **Lih**

 **Hi JAKNOTERS!**

Ketik pesan Anda di sini 

Tracking - Konfirmasi Pembayaran - Bhinneka Bisnis Register Sign In Help

BHINNEKA.COM
Selamat Menikmati Rendah Pazar

Cari Semua Kategori

Terpopuler: Xiaomi - Asus - iPhone - Printer - Headset Bluetooth - Samsung Galaxy J1 - Notebook Touch

SEMUA KATEGORI - Headset Bluetooth under 200,000 Notebook doc Under 1 Juta Tablet android under 2 Juta

PESTA RAKYAT
MEMANGGAP SHOPPING

ASUS

Inspiring Innovation.
Persistent Perfection

Home - GADGET - SMART PHONE - ASUS

INTEL ZONE
Berbagai Kemudahan dengan Perangkat Intel
12 Mei - 10 Juli 2016
Potongan Harga hingga 8 juta dan hadiah Langsung

DAFTAR HARGA SMARTPHONE ASUS ZENFONE MURAH TERBARU
30 Produk

KATEGORI
GADGET
PHONE

Compare (0) Sort by View: 1 2 3 4 Next

FILTERED BY: MEREK: ASUS

Chat With Us

tokopedia

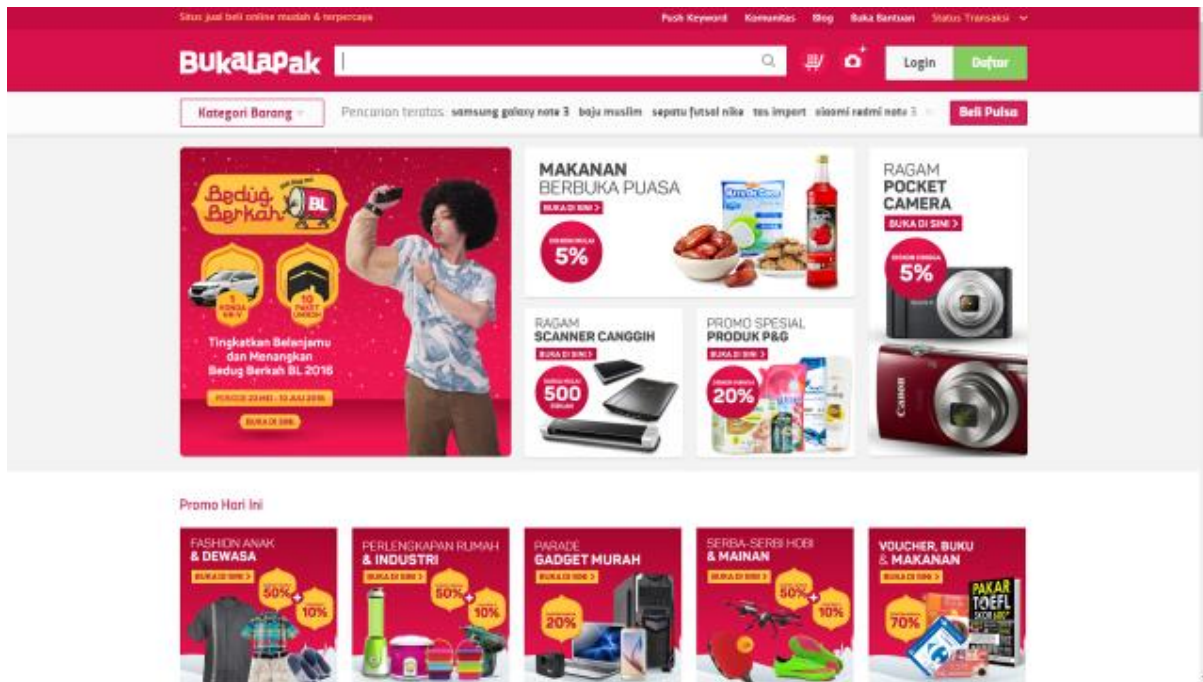
CARI PRODUK / TOKO

HOME HOT LIST

HOT LIST

Squishy
Mula dari **Rp 25rb**

Mukena Spandek
Mula dari **Rp 120rb**

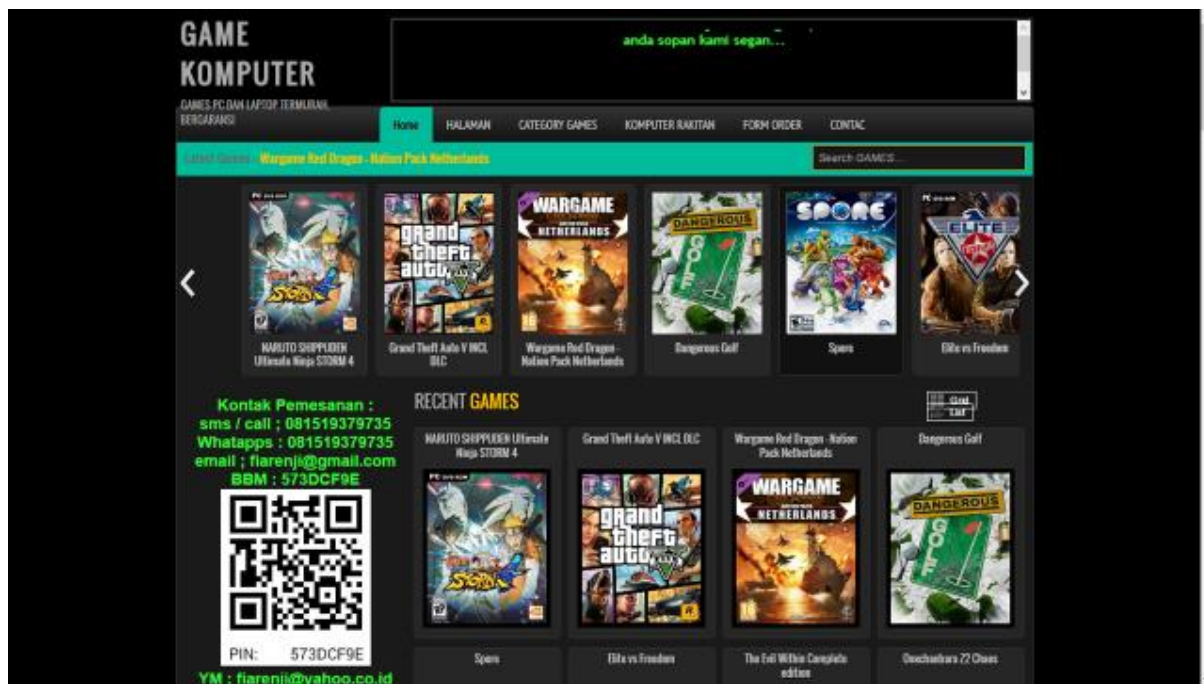


jualbajukorea [Follow](#)

Jual Baju Wanita Hijab Online k-princess butik jual baju wanita hijab online - baju korea WA: +6285702449955 Official LINE @belanjabajuonline *pakai @ ya sist
BBM: 54CB1755 k-princess.com

143 posts 3,340 followers 1,395 following





Kenapa menggunakan website daripada platform lainnya?

- **Eksklusif**
 - Tidak bersaing dengan penjual lainnya (vs. Tokopedia, Bukalapak)
- **Tampilan**
 - Dapat diatur sesuai kehendak sendiri (vs. semua platform lain)
- **Produk**
 - Dapat dikelompokkan sesuai dengan bisnis yang dijalankan (vs. semua platform lain)
- **Promosi**
 - Dapat dilakukan tanpa campur tangan orang lain (vs. social media)
 - Dapat memakai hosting yang diinginkan (.id, .com, .net) sesuai kebutuhan (vs. semua platform lain)
- **Place**
 - Transaksi langsung melalui website, tanpa harus datang, tanpa harus melalui media pesan terlebih dahulu (vs. social media)
- **Price**
 - Dapat disesuaikan dengan anggaran (vs. social media)
 - Tidak memakan waktu lama untuk menerima pembayaran (vs. Tokopedia, Bukalapak)



THANK YOU



Potensi Berbisnis Melalui E-commerce di Indonesia



**Kamu Bisa Ikut Andil
dalam Perkembangan E-
Commerce Indonesia**



Ayo Ambil Bagian Dalam Perkembangan E-commerce di Indonesia!



Pembeli



Penjual

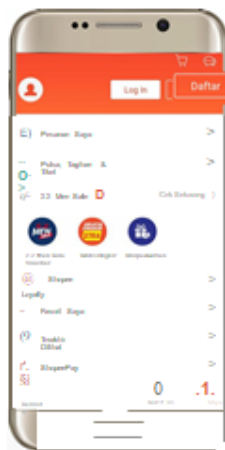
Private & Confidential



Bergabunglah Bersama Shopee Sekarang!



Pilih 'Saya'



Pilih 'Daftar'



Masukkan no HP

Private & Confidential



Bergabunglah Bersama Shopee Sekarang!



Masukkan kode verifikasi dari Shopee



Masukkan data diri



Selamat bergabung!



Pilih dan masukkan username yang sesuai dengan nama tokomu karena username tidak bisa diganti.

Private & Confidential



Pengaturan Akun: Akun Saya

Profil Saya, Alamat Saya, Rekening Bank

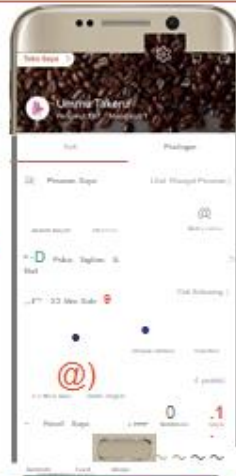
Private & Confidential



Membuat Akun Shopee pada Aplikasi Shopee



Pilih 'Saya'



Pilih ikon



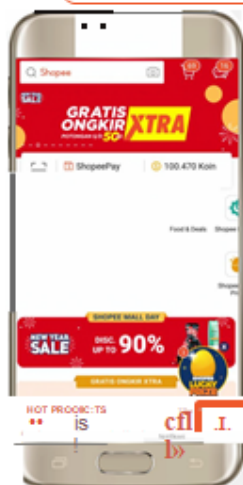
Profil Saya, Alamat saya, Rek Bank

Private & Confidential

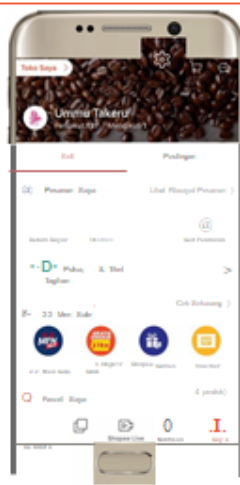




Atur Profil Saya



Pilih 'Saya'



Pilih ikon



Pilih 'Profil Saya'



Tampilan Profil Saya

Private & Confidential



Atur Profil Saya



Tampilan Profil Saya

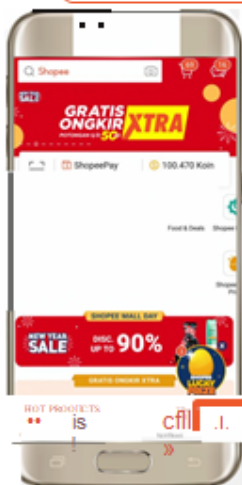
Nama	Atur nama tampilan (Pembeli) kamu
Username	Atur username sesuai dengan nama username hanya dapat satu kali (tidak dapat diubah)
Bio	Atur bio untuk toko kamu
Jenis Kelamin	Atur jenis kelamin
Tanggal Lahir	Atur tanggal lahir
Telepon	Atur nomor telepon yang dengan akun Shopee
Email	Atur email yang dihubungkan Shopee
Akun Sosial Media	Hubungkan media sosial toko online dengan akun Shopee
Ubah Password	Atur password akun Shopee

Private & Confidential

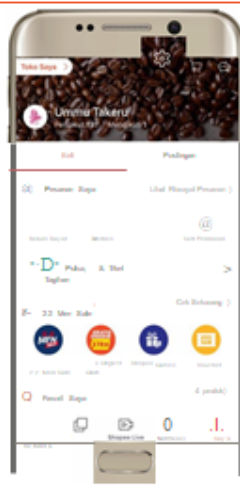
Alamat Saya



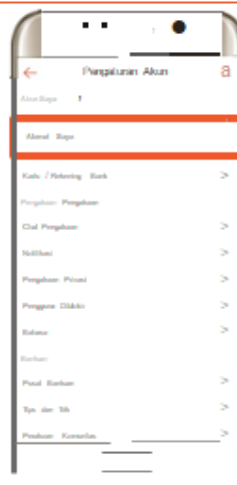
Atur Alamat Saya



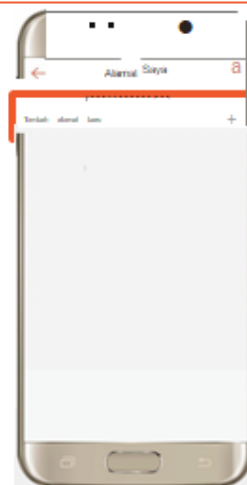
Pilih 'Saya'



Pilih ikon



Pilih 'Alamat Saya'



Pilih 'Tambah
Alamat Baru'

Private & Confidential

SERTIFIKAT KEGIATAN

SERTIFIKAT

No: 01/pkkm/dsn/11/2020

Diberikan kepada

Dr. Hendri Soekotjo, S.E., M.M

atas partisipasinya sebagai

Narasumber

**Pelatihan Pemasaran Online Dengan Memanfaatkan
Market Place Dan Strategi Meningkatkan Penjualan di
Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya**



Pada :
**Sekolah Menengah Kejuruan IPIEMS
Jalan Raya Menur No.125
Surabaya**

Surabaya, 23 November 2020



Ketua STIESIA Surabaya

Dr. Nur Fadrih Asyik, SE., M.Si., Ak., CA.

SERTIFIKAT

No: 01/pkkm/dsn/11/2020

Diberikan kepada

Krido Eko Cahyono, S.E., M.M

atas partisipasinya sebagai

Narasumber

**Pelatihan Pemasaran Online Dengan Memanfaatkan
Market Place Dan Strategi Meningkatkan Penjualan di
Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya**



Pada :
**Sekolah Menengah Kejuruan IPIEMS
Jalan Raya Menur No.125
Surabaya**

Surabaya, 23 November 2020



Ketua STIESIA Surabaya

Dr. Nur Fadrih Asyik, SE., M.Si., Ak., CA.

SERTIFIKAT

No: 01/pkm/dsn/11/2020

Diberikan kepada

Novianto Eko Nugroho, S.E., M.PSDM

atas partisipasinya sebagai

Narasumber

**Pelatihan Pemasaran Online Dengan Memanfaatkan
Market Place Dan Strategi Meningkatkan Penjualan di
Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya**



STIESIA
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
INDONESIA SURABAYA

Pada :

**Sekolah Menengah Kejuruan IPIEMS
Jalan Raya Menur No.125
Surabaya**

Surabaya, 23 November 2020



Ketua STIESIA Surabaya

Dr. Nur Fadrih Asyik, SE., M.Si., Ak., CA.

SERTIFIKAT

No: 01/pkm/dsn/11/2020

Diberikan kepada

Okto Aditya Suryawirawan, S.M., M.S.M

atas partisipasinya sebagai

Narasumber

**Pelatihan Pemasaran Online Dengan Memanfaatkan
Market Place Dan Strategi Meningkatkan Penjualan di
Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya**



STIESIA
SEKOLAH TINGGI ILMU EKONOMI
INDONESIA SURABAYA

Pada :

**Sekolah Menengah Kejuruan IPIEMS
Jalan Raya Menur No.125
Surabaya**

Surabaya, 23 November 2020



Ketua STIESIA Surabaya

Dr. Nur Fadrih Asyik, SE., M.Si., Ak., CA.




SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Dr. Hendri Soekotjo, S.E., M.M.

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber Dalam Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan
Pemasaran Online dengan Memanfaatkan Market Place dan Strategi Meningkatkan Penjualan
di Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya

Pada September 2020 – Januari 2021


Ketua STIESIA Surabaya
Dr. Nurdjirih Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.




SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Krido Eko Cahyono, S.E., M.M.

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber Dalam Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan
Pemasaran Online dengan Memanfaatkan Market Place dan Strategi Meningkatkan Penjualan
di Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya

Pada September 2020 – Januari 2021


Ketua STIESIA Surabaya
Dr. Nurdjirih Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.



SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Novianto Eko Nugroho, S.E., M.PSDM.

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber Dalam Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan
Pemasaran Online dengan Memanfaatkan Market Place dan Strategi Meningkatkan Penjualan
di Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya

Pada September 2020 – Januari 2021


Ketua STIESIA Surabaya
Dr. Nur Fadrijh Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.




SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Okto Aditya Suryawirawan, S.M., M.S.M.

Atas Partisipasinya Sebagai Narasumber Dalam Kegiatan Pelatihan dan Pendampingan
Pemasaran Online dengan Memanfaatkan Market Place dan Strategi Meningkatkan Penjualan
di Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya

Pada September 2020 – Januari 2021


Ketua STIESIA Surabaya
Dr. Nur Fadrijh Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.



SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Dimas Nur Kholifah

1710110791

Atas Partisipasinya Sebagai Mahasiswa Pendamping Dalam Kegiatan Pelatihan Pemasaran Online Dengan Memanfaatkan Market Place dan Strategi Meningkatkan Penjualan Di Masa Pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya

Pada September 2020 – Januari 2021



Dr. Nur Hafidh Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.

Dr. Nur Hafidh Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.



SERTIFIKAT

Diberikan Kepada

Amirotul Hidayati

1810111182

Atas Partisipasinya Sebagai Mahasiswa Pendamping Dalam Kegiatan Pelatihan Pemasaran Online dengan memanfaatkan market place dan strategi meningkatkan penjualan di masa pandemi Covid 19 di SMK IPIEMS Surabaya

Pada September 2020 – Januari 2021



Dr. Nur Hafidh Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.

Dr. Nur Hafidh Asyik, S.E., M.Si., Ak., CA.